



La Contrattualistica d'Impresa negli Stati Uniti: modelli e normative di riferimento.

Strumenti pratici per negoziare e gestire contratti con controparti americane in contesti internazionali

Quando:

11 giugno 2026

Ore: **11:00 – 12:30**

Online

(Piattaforma Zoom)

COSA TRATTEREMO:

Forniremo una panoramica operativa della contrattualistica d'impresa negli Stati Uniti, evidenziando le principali differenze rispetto al sistema europeo e offrendo strumenti concreti per negoziare e gestire i rapporti con controparti americane.

La gestione dei rapporti d'impresa negli Stati Uniti impone la corretta comprensione e applicazione di **regole di business** e di **principi giuridici che divergono notevolmente** rispetto a quelli propri degli ordinamenti di civil law. La conoscenza di tali differenze e delle opportunità che ne possono derivare consente di **evitare errori comuni** e di **ottenere un vantaggio competitivo** nella gestione strategica dei rapporti aziendali. La tematica sarà trattata con riferimento ai contratti d'impresa i più diffusi nella prassi commerciali (quali distribuzione, agenzia, procacciamento, licenza, appalto, joint venture ecc.).

OBIETTIVO

Il workshop si pone l'obiettivo di:

- Comprendere la struttura del sistema statunitense e il ruolo del common law nella formazione dei contratti commerciali
- Analizzare i principali modelli contrattuali utilizzati nel business internazionale e nel mercato USA

- Identificare le clausole contrattuali “chiave” e le loro implicazioni pratiche
- Approfondire le differenze tra contrattualistica italiana/europea e statunitense
- Fornire strumenti operativi per la lettura, negoziazione e redazione di contratti con controparti USA
- Evidenziare i rischi tipici e le strategie di mitigazione nei rapporti contrattuali transatlantici

A CHI SI RIVOLGE IL WORKSHOP?

Titolari, Imprenditori, Export Manager, Addetti Ufficio Estero, Responsabili e Addetti Commerciali, Responsabili e Addetti Marketing, Responsabili e Addetti Ufficio Acquisti.

PROGRAMMA

Il contesto statunitense

- Cultura, modello di business e approccio al rischio
- Differenze normative tra sistema USA (common law) e sistemi europei

Negoziare e fare business negli USA

- Logiche di trattativa e percezione del valore
- Driver competitivi e fattori chiave di successo

Contratti d'impresa: differenze e strumenti operativi

- Struttura e finalità dei contratti negli USA
- Modelli di clausole a confronto
- Principali differenze rispetto al modello italiano/europeo
- Errori ricorrenti e “false friends”

Gestione delle controversie

- Principali differenze tra sistema italiano e statunitense
- Costi, gestione del contenzioso e riconoscimento delle sentenze

RELATORI

Modera: **Lara Piraccini**, Coordinatrice Servizio Internazionalizzazione di Confindustria Romagna e Meta.

Daniele Ferretti, Partner Meta.

Già in fase di iscrizione, è possibile richiedere un incontro individuale con il relatore da effettuarsi successivamente al workshop.

Modalità di adesione

La partecipazione al workshop è gratuita per gli associati. Iscrizione obbligatoria.

Le aziende iscritte riceveranno tutte le indicazioni per il collegamento il giorno del workshop.

ISCRIZIONI A QUESTO LINK

Per le aziende non associate, il costo di partecipazione è pari a € 100,00 + IVA a persona.

Di seguito, le coordinate per provvedere al pagamento tramite bonifico bancario da effettuarsi, esclusivamente da parte delle tipologie di aziende succitate, presso LA CASSA, codice IBAN: IT 61 Q 06270 13100 CC0000192129, intestato a Confindustria Romagna.

Inviare la ricevuta di pagamento a gsampaoli@confindustriaromagna.it, indicando altresì i dati necessari per la relativa fatturazione (Ragione sociale, indirizzo, Partita Iva).

Il servizio Export di META, braccio operativo di Confindustria Romagna, è a disposizione per offrire supporto operativo alle imprese interessate.

Per ulteriori informazioni, le Aziende interessate possono rivolgersi al Servizio Internazionalizzazione:

Lara Piraccini - 0543 727701 - lpiraccini@confindustriaromagna.it